

# Правила бизнеса ООО «Иствей»

1. Введение в Правила бизнеса
  - 1.1. Цель Правил бизнеса
  - 1.2. Включение Правил бизнеса в Дистрибьюторское Соглашение
  - 1.3. Изменения в «Соглашении»
  - 1.4. Отсрочка исполнения
  - 1.5. Делимость Правил бизнеса
  - 1.6. Отказ
2. Приобретение статуса Дистрибьютора
  - 2.1. Требования для получения статуса Дистрибьютора
  - 2.2. Регистрация нового Дистрибьютора
  - 2.3. Критерии получения Вознаграждения (бонусов)
  - 2.4. Дисконтная программа Eastway
  - 2.5. Независимый контрагент
  - 2.6. Соблюдение правовых норм
  - 2.7. Выгоды Дистрибьютора
  - 2.8. Сроки и возобновление деятельности Дистрибьютора
3. Управление Вашим бизнесом Дистрибьютора
  - 3.1. Рекламная деятельность
  - 3.2. Прием телефонных звонков
  - 3.3. Юридическое лицо
  - 3.4. Изменения в Вашем бизнесе
  - 3.5. Чеки
  - 3.6. Поведение
  - 3.7. Конфликт интересов
  - 3.8. Перекрестное спонсирование
  - 3.9. Доменные имена
  - 3.10. Правительственная рекомендация
  - 3.11. Хранение заказов
  - 3.12. Притязания на доход
  - 3.13. Подходящие налоги
  - 3.14. Гарантия погашения ответственности
  - 3.15. Интервью в средствах массовой информации
  - 3.16. Корректная политика
  - 3.17. Правила антиспама
  - 3.18. Один Дистрибьютор – одно дело
  - 3.19. Утверждения в пользу продукции
  - 3.20. Сообщение о допущении ошибок
  - 3.21. Сообщение о нарушении Правил
  - 3.22. Смещение организации
  - 3.23. Смена спонсоров
  - 3.24. Спонсорство
  - 3.25. Торговые знаки
  - 3.26. Обучение других лиц
4. Смена права собственности на бизнес Дистрибьютора
  - 4.1. Отделение или ликвидация юридического лица
  - 4.2. Продажа бизнеса Дистрибьютора
  - 4.3. Правопреемство по причине смерти или потери трудоспособности
  - 4.4. Обход Правил
5. Продажи
  - 5.1. Требования по продажам продукции
  - 5.2. Отсутствие каких-либо территорий
  - 5.3. Повторная упаковка и повторная маркировка
  - 5.4. Магазины розничной торговли и сервисные учреждения
  - 5.5. Товарные чеки при розничных продажах
  - 5.6. Отказные партии товара
  - 5.7. Накопление запасов
  - 5.8. Торговые презентации, ярмарки, выставки, вещевые рынки и «толкучки»
  - 5.9. Налог с продаж
6. Размещение заказов
  - 6.1. Недостаточная оплата для осуществления заказа
  - 6.2. Варианты размещения заказов и доставки
  - 6.3. Прекращение приема заказов
7. Возврат продукции
  - 7.1. Отсутствие гарантий
  - 7.2. Правила возврата продукции клиентом
  - 7.3. Правила возврата продукции Дистрибьютором
8. Оплата
  - 8.1. Приемлемые формы оплаты
  - 8.2. Использование форм оплаты третьими лицами
9. Бонусы
  - 9.1. Квалификации
  - 9.2. Выплата минимальной прибыли
  - 9.3. Выплата Вознаграждения
  - 9.4. Корректировки в отношении возвращенной продукции или отмененным заказам
  - 9.5. Конфиденциальные сведения
  - 9.6. Отсутствие гарантии получения дохода
  - 9.7. Ограничение убытков
10. Споры и дисциплинарные меры
  - 10.1. Дисциплинарные взыскания
  - 10.2. Конфликты
  - 10.3. Порядок разрешения споров
  - 10.4. Судебный процесс
  - 10.5. Регламентирующее законодательство, юрисдикция и место рассмотрения дела
11. Бездействие и аннулирование
  - 11.1. Действие аннулирования
  - 11.2. Аннулирование по причине бездействия в течение 12 месяцев
  - 11.3. Недобровольное аннулирование
  - 11.4. Добровольное аннулирование
  - 11.5. Повторная подача заявления
12. Определения терминов

## **1. Введение в Правила бизнеса**

### **1.1. Цель Правил бизнеса**

Вашему вниманию предлагаются Правила бизнеса ООО «Истей» (Eastway), позволяющие Eastway и его Независимым Дистрибьюторам вести свой бизнес максимально понятными и эффективными способами.

### **1.2. Включение Правил бизнеса в Дистрибьюторское Соглашение**

Настоящие Правила бизнеса упоминаются в Дистрибьюторском заявлении и Соглашении Eastway и включаются в них как в их текущем виде, так и в случае их периодической корректировки компанией Eastway. Термин «Соглашение» применим к Правилам бизнеса, Дистрибьюторскому заявлению, Дистрибьюторскому Соглашению и Плану Вознаграждения Eastway.

### **1.3. Изменения в «Соглашении»**

Eastway оставляет за собой право в любое время по собственному усмотрению корректировать настоящие Правила бизнеса, Дистрибьюторское заявление и Соглашение Eastway, свой План Вознаграждения, предложения товара и цены на товар. Eastway размещает полную и действительную копию настоящих Правил бизнеса на своем официальном веб-сайте. Eastway также может уведомлять Дистрибьюторов об изменениях Правил бизнеса иными способами, включая один или несколько из указанных далее: электронная почта, публикации компании, «on-line» журналы и почтовые отправления. Дистрибьюторы соглашаются со всеми изменениями.

### **1.4. Отсрочка исполнения**

Eastway не несет ответственность за какую-либо отсрочку или невозможность исполнения своих обязательств в отношении настоящего Соглашения из-за воздействия природных и человеческих факторов, таких как ураганы, торнадо, землетрясения, пожары, войны, забастовки, действия правительства и прочие обстоятельства, ограничивающие возможности Eastway в ведении коммерческой деятельности.

### **1.5. Делимость Правил бизнеса**

Если какая-либо часть настоящих Правил бизнеса, Дистрибьюторского Соглашения Eastway или любого иного документа, упомянутого здесь или опубликованного Eastway, объявляется не имеющей силы или юридически недействительной по той или иной причине судом соответствующей юрисдикции или правительственным органом, оставшаяся часть такого документа остается в полной силе и действии.

### **1.6. Отказ**

Неисполнение Eastway любого условия настоящего Соглашения, независимо от того, явилось ли это частным случаем или вошло в практику, не рассматривается как отказ от своих прав или ограничение его права в дальнейшем обеспечивать выполнение и добиваться строгого соблюдения каждого положения данного Соглашения.

## 2. Приобретение статуса Дистрибьютора

### 2.1. Требования для получения статуса Дистрибьютора

Заявитель становится Независимым Дистрибьютором Eastway при соблюдении следующих условий:

- a. Заявитель является совершеннолетним согласно законодательству Российской Федерации;
- b. Заполненное Дистрибьюторское заявление заявителя получено и зарегистрировано Eastway.

Eastway оставляет за собой право отклонить любое Дистрибьюторское заявление.

### 2.2. Регистрация нового Дистрибьютора

Заявителю необходимо через действующего Независимого Дистрибьютора Eastway заполнить и отправить Дистрибьюторское заявление на веб-сайте Eastway.

Если Дистрибьютор вводит информацию от другого лица, предоставляющее информацию лицо обязано проверить верность введенных сведений.

### 2.3. Критерии получения Вознаграждения (бонусов)

Заявитель приобретает право на получение Вознаграждения при соблюдении следующих условий:

- a. Заявитель зарегистрирован Eastway в порядке, описанном выше в разделе 2.1.
- b. Заявитель зарегистрировался в налоговых органах как Индивидуальный Предприниматель (ИП) или юридическое лицо.
- c. Подписанный заявителем «Договор оказания услуг» получен и зарегистрирован Eastway.

### 2.4. Дисконтная программа Eastway

Заявители, заработавшие бонусы от Eastway, но не зарегистрировавшие в налоговых органах свой бизнес, вместо бонусов получают скидки на продукцию, которые могут использоваться для последующих заказов, размещаемых в Eastway.

Скидки на продукцию могут использоваться при последующей покупке продукции Eastway с максимальной 30% скидкой, принимаемой в качестве оплаты каждого будущего заказа на продукцию.

Скидки на продукцию погашаются автоматически, когда Дистрибьютор Eastway, ранее заработавший скидку на продукцию, размещает новый заказ.

Непогашенные скидки на продукцию остаются действительными для использования Дистрибьюторами Eastway на весь срок действия Дистрибьюторского Соглашения. Ни при каких обстоятельствах скидки на продукцию не переоформляются в денежные выплаты в пользу Дистрибьютора Eastway, если он решит зарегистрировать в налоговых органах свой бизнес.

## 2.5. Независимый контрагент

Дистрибьюторы — это независимые контрагенты. Они не являются сотрудниками Eastway, агентами Eastway или покупателями франшизы. Отношения между Дистрибьюторами и Eastway не являются отношениями работодателя и сотрудника, агентскими отношениями, товариществом или совместным предприятием сторон. Дистрибьюторы не могут связывать Eastway никакими обязательствами.

## 2.6. Соблюдение правовых норм

Дистрибьюторы обязаны соблюдать все федеральные и местные законы, нормативно-правовые акты и постановления, касающиеся ведения коммерческой деятельности. Дистрибьюторы ответственны за все управленческие решения, включая налогообложение предполагаемых поступлений и налог, взимаемый с лиц, работающих на себя.

## 2.7. Выгоды Дистрибьютора

После регистрации заполненного Дистрибьюторского заявления соответствующий Дистрибьютор получает следующие выгоды:

- a. Покупать продукцию Eastway по Дистрибьюторской цене.
- b. Зарабатывать бонусы или скидки на продукцию, предусмотренные Планом Вознаграждения Eastway (см. также разделы 2.3. и 2.4. Правила бизнеса Eastway).
- c. Спонсировать других Дистрибьюторов.
- d. Получать от Eastway литературу, сообщения, поддержку и проходить обучение.
- e. Получать Вознаграждение от коммерческих акций по продвижению товара на рынок и средств поощрения, предлагаемых Eastway.

## 2.8. Сроки и возобновление деятельности Дистрибьютора

Первоначальный срок деятельности Дистрибьютора составляет один год с даты его регистрации в качестве Независимого Дистрибьютора Eastway.

Eastway не требует от своих Дистрибьюторов уплаты ежегодной пошлины для продолжения ими бизнеса Дистрибьютора.

Вместо этого, когда Дистрибьютор набирает 1700 очков Объема Личных Продаж (PSV) в календарном месяце, Дистрибьютор становится «активным» в этом месяце. Если Дистрибьютор «неактивный» в течение 12 месяцев подряд, Eastway аннулирует Дистрибьюторское Соглашение.

## 3. Управление Вашим бизнесом Дистрибьютора

### 3.1. Рекламная деятельность

Для рекламирования товара Дистрибьюторы могут использовать только одобренные компанией средства продажи; литературу, рубричные рекламные объявления, иллюстративно-изобразительные объявления, баннерная реклама в интернет и веб-сайты для покупок и продаж через Интернет.

Только официальная литература Eastway может использоваться при демонстрации продукции Eastway и возможности дохода Eastway. Литература компании и бланки, которые Eastway делает доступными он-лайн, могут загружаться и распечатываться Дистрибьюторами.

Кроме того, радио или телевизионные рекламные объявления должны быть одобрены Eastway в письменной форме до момента покупки времени.

### 3.2. Прием телефонных звонков

Дистрибьюторы не могут отвечать на телефонные звонки в любой манере, могущей привести звонящего к уверенности, что он или она разговаривают с корпоративным офисом Eastway.

### 3.3. Юридическое лицо

Большинство людей становятся Дистрибьюторами как физические лица.

Eastway также принимает в качестве Дистрибьюторов заявителей — юридических лиц, учрежденных в соответствии с нормами законодательства Российской Федерации.

Однако никакие физические лица не могут участвовать или обладать правом собственности в более чем одном бизнесе Дистрибьютора Eastway без письменного разрешения Eastway.

Информацию о передаче права собственности юридическому лицу см. разделы 4.2. и 4.3.

Если компания подает заявление как юридическое лицо или меняет статус собственности с физического лица на юридическое лицо, все собственники соглашаются нести личную и солидарную ответственность за управление юридическим лицом.

### 3.4. Изменения в Вашем бизнесе

Дистрибьюторы должны заблаговременно, не менее чем за 7 дней, сообщать об изменениях своих личных данных (паспортные данные, адрес, телефонный номер и т. д.) или изменений, касающихся бизнеса Дистрибьютора (смена статуса, собственников и т. д.).

### 3.5. Чеки

Дистрибьюторы не могут использовать слова «Eastway», «Иствей» или любые похожие буквенные написания или любые торговые знаки Eastway на отпечатанных персональных, именных или организационных чеках. Однако, Дистрибьюторы могут использовать слова «Независимый Дистрибьютор Eastway» на персональных или организационных чеках.

### 3.6. Поведение

Дистрибьюторы ведут свою предпринимательскую деятельность такими способами, которые способствуют защите и улучшению своей репутации и репутации Eastway. Они не занимаются незаконной или вводящей в заблуждение практикой.

### 3.7. Конфликт интересов

Чтобы сохранить целостность Eastway, ее возможности дохода и продукцию, возможности дохода Eastway нельзя представлять вместе с другими возможностями дохода, а продукцию Eastway запрещается одновременно продавать вместе с продукцией других компаний.

Дистрибьюторы в течение срока действия Соглашения и в дальнейшем не имеют права связываться с поставщиками или производителями Eastway.

### 3.8. Перекрестное спонсирование

За исключением лично зарегистрированных Дистрибьюторов, Дистрибьюторы не вправе спонсировать или пытаться спонсировать другого Дистрибьютора в какой-либо другой компании, занимающейся сетевым маркетингом или прямыми продажами. Кроме того, Дистрибьютор не имеет право участвовать в каком-либо действии, которое поспособствует спонсированию другого Дистрибьютора через кого-то еще в другой компании, занимающейся сетевым маркетингом или прямыми продажами.

### 3.9. Доменные имена

Дистрибьюторы не имеют право регистрировать или использовать какие-либо торговые названия, торговые марки, авторские права, названия обслуживания, знаки обслуживания, названия продукции Eastway, само название Eastway или другие происходящие из этого доменные интернет-имена.

### 3.10. Правительственная рекомендация

Дистрибьюторы не должны заявлять, что Eastway, ее План Вознаграждения или ее продукция была рекомендована или одобрена каким-либо правительством или государственным органом.

### 3.11. Хранение заказов

Во избежание задержки при получении Eastway заказов, Дистрибьюторам не разрешается хранить утвержденные заказы на продукцию более 72 часов.

### 3.12. Притязания на доход

Дистрибьюторам запрещается разглашать размер личных доходов, доходов других, а также представлять оригиналы или копии премиальных и бонусных чеков. Кроме того Дистрибьюторы не вправе делать кому-либо прогнозирование доходов, давать гарантии доходов или выражать ожидания по поводу доходов любого рода.

### 3.13. Подоходные налоги

Дистрибьюторы Eastway несут ответственность за перечисление применимых местных и федеральных налогов, причитающихся по заработанным Дистрибьюторами Eastway бонусам.

### 3.14. Гарантия погашения ответственности

Дистрибьюторы Eastway возмещают и освобождают Eastway, ее должностных лиц, управленческую группу и сотрудников, а также избавляют от ответственности по любым претензиям, основаниям иска, судебным процессам, административному производству, судебным разбирательствам, расходам, убыткам, ущербу и издержкам, включая, без ограничений судебные издержки, обоснованные сборы и расходы на адвокатов и консультантов, которые в любое время произведены или могут быть произведены, поданы или расценены как действующие против Eastway в результате предпринимательской деятельности Дистрибьютора Eastway или заявлений, сделанных Дистрибьютором Eastway при ведении своей деятельности, либо в результате действий, таких как (без ограничений):

- a. Несоблюдение условий Соглашения Eastway, настоящих Правил бизнеса, Плана Вознаграждения Eastway и любых других правил или директив Eastway относительно способа и ведения бизнеса Независимого Дистрибьютора Eastway.
- b. Предъявление устных или письменных претензий в отношении компании, ее продукции или услуг, а также возможности дохода Eastway, не представленные в официально изданных материалах и литературе Eastway.
- c. Мошенничество, неправомерное поведение или халатность.
- d. Несоблюдение федеральных, государственных или местных законов, постановлений, указов, правил или решений судов с подведомственными полномочиями.
- e. Превышение пределов полномочий, предоставленных Eastway.
- f. Совершение действий, которые Eastway не может эффективно контролировать.

### 3.15. Интервью в средствах массовой информации

Дистрибьюторам не разрешается давать интервью на радио, по телевидению, в газете, журнале или на веб-сайте либо делать какие-либо заявления в средствах массовой информации с целью рекламирования Eastway, ее продукции, бизнеса или бизнеса Дистрибьютора без предварительного четкого письменного разрешения Eastway. Все запросы СМИ должны быть представлены в письменной форме в юридический отдел Eastway.

### 3.16. Корректная политика

Eastway стремится предложить своим Независимым Дистрибьюторам возможность получения максимального дохода, систему поощрения по Плану Вознаграждения, превосходное обслуживание и поддержку.

Участие в негативном комментировании Eastway с другими Дистрибьюторами и предполагаемыми Дистрибьюторами не поможет улучшить ситуацию. Более того, негативность просто унижает других!

Eastway поощряет и ценит Ваши комментарии и конструктивную критику. Пожалуйста, все предложения и пожелания отправляйте в Eastway в письменной форме. Дистрибьюторы не должны критиковать Eastway, других Дистрибьюторов, продукцию Eastway, План Вознаграждения Eastway или учредителей, управление и сотрудников Eastway.

### 3.17. Правила антиспама

Eastway запрещает использовать незапрашиваемую электронную почту (спам) или факсимильные сообщения, касающиеся возможности дохода, продукции и услуг Eastway. К нарушающим данные правила Дистрибьюторам применяются меры по прекращению действия, приостановке и/или другие дисциплинарные меры.

### 3.18. Один Дистрибьютор — одно дело

Дистрибьютор не вправе иметь финансовый интерес более чем в одном бизнесе Eastway без письменного разрешения Eastway. Однако супруг(а) Дистрибьютора может иметь свое собственное Дистрибьюторское дело.

### 3.19. Утверждения в пользу продукции

Дистрибьюторам запрещено говорить информацию о продукции Eastway, не включенную в опубликованную компанией литературу. Кроме того, Дистрибьюторы ни в коем случае не должны рекламировать продукцию Eastway как средство, подходящее для лечения любого состояния или болезни. Никакой Дистрибьютор не вправе делать какие-либо утверждения относительно терапевтических или лечебных свойств продукции Eastway, за исключением официально одобренных Eastway.

### 3.20. Сообщение о допущении ошибок

Если Дистрибьютор полагает, что при квалификации или расчете бонусов, в представлении информации относительно Дистрибьюторов нижестоящей линии или оценке сборов были допущены ошибки, Дистрибьютор должен обратиться в Eastway в письменной форме в течение 60 дней после обнаружения ошибки или инцидента. Eastway не несет ответственность за какие-либо упущения или ошибки, о которых не было доложено в течение 60 дней.

### 3.21. Сообщение о нарушении Правил

Дистрибьюторы должны сообщать непосредственно Eastway о любом очевидном нарушении Правил. О нарушении Правил нужно сообщать в письменной форме со всеми сведениями и подтверждающими документами в отдел по соблюдению условий Eastway.

### 3.22. Смещение организации

Когда Дистрибьюторское Соглашение аннулируется, Дистрибьюторы, лично спонсируемые этим Дистрибьютором, перемещаются к первому уровню активного спонсора первой восходящей линии.

Так как новый спонсор не нанимал смещенных Дистрибьюторов, смещенные Дистрибьюторы не будут считаться лично нанятыми новым спонсором.

### 3.23. Смена спонсоров

Чтобы поддержать усилия всех Дистрибьюторов, смена спонсора Дистрибьютора

допускается редко. Смена спонсора разрешается только в том случае, если Eastway решит, что первоначальный спонсор осуществил неэтичное спонсирование.

### **3.24. Спонсорство**

Настоящие Правила бизнеса очень важны, поскольку они помогают определять взаимоотношения между компанией Eastway и ее Независимыми Дистрибьюторами.

Для гарантии того, что каждый новый Дистрибьютор прочитал их (при спонсировании), Дистрибьютор должен предоставить возможность ознакомления с Правилами бизнеса Eastway предполагаемому заявителю.

### **3.25. Торговые знаки**

Дистрибьюторы не вправе использовать торговые названия, торговые знаки, авторские права или проекты без предварительного письменного разрешения на то Eastway. Дистрибьюторы не имеют право продавать, распространять или воспроизводить записанные Eastway на аудио или видеоустройство события, выступления или представления без предварительного письменного разрешения на то Eastway.

### **3.26. Обучение других лиц**

Дистрибьюторы, спонсирующие других лиц, как ожидается, предоставляют обучение и оказывают помощь лично нанятым Дистрибьюторам и другим Дистрибьюторам по их нижестоящей линии. Eastway предоставляет Дистрибьюторам литературу в помощь обучения новых Дистрибьюторов.

Если Дистрибьюторы решили подготовить собственные материалы для обучения других лиц, этот материал необходимо утвердить в письменной форме в Eastway прежде, чем она будет предлагаться другим. Кроме того, все изменения, вносимые в учебные материалы по развитию Дистрибьюторов, должны быть утверждены в письменной форме в Eastway прежде, чем исправленные материалы будут представлены другим.

## **4. Смена права собственности на бизнес Дистрибьютора**

### **4.1. Отделение или ликвидация юридического лица**

Если разделяющая юридическое лицо Дистрибьютора пара расходится или отделяется, Eastway выплачивает бонусы таким же образом и до тех пор, пока Eastway не получит письменное уведомление, подписанное обеими сторонами, или судебное решение, излагающее способ выплаты будущей прибыли, а также указывающее, что Дистрибьютор-продавец письменно согласился не конкурировать с покупателем и не спонсировать любого существующего Дистрибьютора в течение одного года с даты продажи доли в бизнесе Дистрибьютора.

Дистрибьютор-продавец вправе присоединиться к Eastway в качестве Дистрибьютора через шесть месяцев после продажи своей доли в бизнесе Дистрибьютора Eastway.

#### 4.2. Продажа бизнеса Дистрибьютора

Продажа бизнеса Дистрибьютора должна быть предварительно одобрена в Eastway в письменном виде, и покупатель бизнеса Дистрибьютора должен предоставить зарегистрированное Дистрибьюторское заявление и Соглашение.

Любой Дистрибьютор, желающий приобрести долю в бизнесе другого Дистрибьютора, должен прекратить свой бизнес существующего Дистрибьютора (или продать свою долю в таком бизнесе) и ждать шесть месяцев до получения права на такое приобретение.

Наряду с продажей не могут происходить какие-либо изменения в системе финансирования/спонсирования. Дистрибьютор может работать или иметь финансовый интерес только в одном бизнесе Дистрибьютора Eastway.

#### 4.3. Правопреемство по причине смерти или потери трудоспособности

Бизнес Дистрибьютора — это актив, который может быть унаследован ввиду смерти или принят по причине потери трудоспособности Дистрибьютора.

В случае смерти или потери трудоспособности Дистрибьютора бизнес Дистрибьютора, включая все права на бонусы, маркетинговую должность и обязанности Дистрибьютора, переходят в пользу правопреемников Дистрибьютора.

Eastway признает передачу бизнеса Дистрибьютора, если правопреемники заключат новое Дистрибьюторское Соглашение и предоставят заверенные копии свидетельства о смерти, завещания, документа о доверительной собственности, доверенности или других документов, которые потребует Eastway. После приема в Eastway преемники получают все права и имеют такие же обязательства Дистрибьюторов Eastway.

Если бизнес Дистрибьютора завещается более, чем одному лицу, преемники должны учредить юридическое лицо.

#### 4.4. Обход Правил

По собственному усмотрению Eastway, если будет определено, что юридическое лицо Дистрибьютора было передано или продано с целью обойти Дистрибьюторское Соглашение, Правила бизнеса Eastway или План Вознаграждения, передача или продажа будут объявлены компанией Eastway ничтожной и не имеющей юридической силы. Право собственности на юридическое лицо Дистрибьютора возвращается собственнику, передающему такое право. В случае необходимости против передающего право Дистрибьютора будут приняты меры в целях гарантии соблюдения Дистрибьюторского Соглашения и Правил бизнеса Eastway.

### 5. Продажи

Чтобы стать Дистрибьютором или приобрести квалификацию для получения бонусов в соответствии с правилами Плана Вознаграждения Eastway, приобретение продукции не обязательно.

### **5.1. Требования по продажам продукции**

Для получения права зарабатывать бонусы Дистрибьюторы должны выполнять требование по Объему личных продаж (PSV), как определено в Плане Вознаграждения Eastway.

PSV представляет собой общий объем бонусов, кредитованный Дистрибьютору в календарном месяце из размещенных Дистрибьютором заказов.

### **5.2. Отсутствие каких-либо территорий**

Для продажи или спонсирования Дистрибьютору не предоставляется какая-либо исключительная территория. Никакие привилегии не предоставляются.

### **5.3. Повторная упаковка и повторная маркировка**

Дистрибьюторам ни в коем случае не разрешается переупаковывать, повторно наклеивать маркировку/ярлыки или менять ярлыки на приобретенной в Eastway продукции или коммерческих пособиях.

### **5.4. Магазины розничной торговли и сервисные учреждения**

Продукция Eastway не может продаваться в магазинах розничной торговли и сервисных учреждениях.

### **5.5. Товарные чеки при розничных продажах**

В момент продажи Дистрибьюторы должны предоставлять своим розничным покупателям кассовый и товарный чек или бланк строгой отчетности.

### **5.6. Отказные партии товара**

Дистрибьютор не может отказаться от отгруженной партии товара Eastway, если Дистрибьютор не получил от Eastway предварительного одобрения. Если Дистрибьютор откажется от поставки товара без одобрения, и такая партия возвращается в Eastway до принятия решения об отказе в поставке, Eastway имеет право применить санкции против Дистрибьютора.

### **5.7. Накопление запасов**

Дистрибьюторская программа Eastway зависит от продажи продукции потребителям. По этой причине любые формы накопления запасов или загрузки продукцией не приветствуются. Eastway понимает, что Дистрибьюторы по желанию могут в разумных количествах приобрести продукцию для собственного пользования, а также поделиться ею с предполагаемыми новобранцами и клиентами. Однако Eastway определенно запрещает приобретение продукции в неблагоразумных количествах исключительно для попытки приобретения квалификации и продвижения согласно Плану Вознаграждения.

### **5.8. Торговые презентации, ярмарки, выставки, вещевые рынки и «толкучки»**

Дистрибьюторы могут участвовать на торговых презентациях, ярмарках, выставках, вещевых рынках или «толкучках» с целью распространения литературы и продажи продукции Eastway при условии, что продукция Eastway и возможности дохода не будут предлагаться на выставочном стенде или местах продажи, где представлена продукция и возможности дохода других компаний сетевого маркетинга и компаний, использующих метод прямых продаж.

Демонстрировать или распространять можно только маркетинговые материалы, изготовленные или одобренные Eastway.

### **5.9. Налог с продаж**

Дистрибьюторы несут ответственность за сбор и перечисление налога с продаж соответствующим налоговым органам.

## **6. Размещение заказов**

### **6.1. Недостаточная оплата для осуществления заказа**

Заказы с недостаточной оплатой не будут обработаны. Кроме того, заказы с недостаточной оплатой не будут обработаны при выплате ежемесячных бонусов. Каждый Дистрибьютор ответственен за то, что его или ее заказы размещены с полной оплатой.

### **6.2. Варианты размещения заказов и доставки**

Дистрибьюторы могут купить продукцию Eastway в любом филиале компании или Дистрибьюторском складе Eastway (информацию по филиалам и Дистрибьюторским складам можно найти на веб-сайте Eastway). Желательно, чтобы Дистрибьюторы делали свои покупки через интернет-магазин на веб-сайте Eastway.

Eastway принимает заказы по факсу и телефону. При размещении заказа Дистрибьюторы указывают: идентификационный номер Eastway (ID); артикул(ы) заказываемой продукции; количество заказываемой продукции; общую сумму заказа. По каждому заказу производится полная оплата. Доставка осуществляется после получения подтверждения оплаты.

Доставка продукции Eastway осуществляется курьерскими службами EMS Почта России и О-Курьер.

### **6.3. Прекращение приема заказов**

Чтобы заказ был включен в ежемесячный бонус, все «on-line»-заказы должны быть получены до 23:59 часов в г. Владивосток, Россия, в последний календарный день месяца. Все заказы по факсу и телефону должны быть получены до 17:00 часов в г. Владивосток, Россия, в последний рабочий день месяца.

Если последний календарный день месяца выпадает на субботу, воскресенье или выходной день компании, то последним рабочим днем месяца считается последний день месяца, не приходящийся на субботу, воскресенье и выходной день компании.

Ежемесячные бонусы рассчитываются и выплачиваются к 15-ому дню следующего месяца.

## **7. Возврат продукции**

### **7.1. Отсутствие гарантий**

За исключением четко оговоренного в данном документе, Eastway не дает никаких гарантий и не делает никаких заявлений относительно пригодности для продажи (высокого спроса), пригодности для определенной цели, качества изготовления или любую другую гарантию в отношении какой-либо продукции или услуг, приобретаемых в или через Eastway.

### **7.2. Правила возврата продукции клиентом**

Если клиент не удовлетворен качеством продукции и пожелает ее вернуть, Дистрибьютор должен произвести возврат денежных средств клиенту. Прежде чем отправлять возвращенную клиентом продукцию в Eastway, Дистрибьютор сначала должен получить разрешение на возврат продукции. Возвращенная продукция должна поступить в Eastway в течение одного месяца после даты выдачи разрешения на возврат продукции. После того, как Eastway получит продукцию, Eastway заменит Дистрибьютору возвращенное изделие, если продукция была вскрыта, или же, если продукция не была вскрыта, Дистрибьютор вправе получить 90%-ое возмещение.

### **7.3. Правила возврата продукции Дистрибьютором**

Eastway гарантирует возврат 100% денежных средств при первой покупке продукции Eastway, если изделия будут возвращены в течение 60 дней после покупки в пригодном для перепродаже виде.

В случае всех других покупок невскрытой, неиспользованной, неповрежденной и годной к перепродаже продукции или коммерческих пособий Eastway предлагает возврат 90% денежных средств, если изделие будет возвращено в течение 60 дней после покупки.

При возврате Дистрибьютором продукции Дистрибьютор, прежде чем вернуть изделия, должен узнать в Eastway номер разрешения на возврат продукции. Вместе с возвращенным товаром необходимо предоставить копию оригинала товарного и кассового чека.

Возвращенная продукция должна поступить в Eastway в течение одного месяца со дня выдачи разрешения на возврат продукции.

Дистрибьютор может возвращать продукцию на сумму до 10000 рублей в календарном году и получать за нее деньги до тех пор, пока компания не сочтет, что возврат для получения компенсации служит основанием для аннулирования Дистрибьюторского Соглашения.

## **8. Оплата**

### **8.1. Приемлемые формы оплаты**

Дистрибьютор может оплатить заказ: наличными в филиалах Eastway и Дистрибьюторских складах Eastway; через интернет-магазин, а также банковским или почтовым (электронным) переводом.

### **8.2. Использование форм оплаты третьими лицами**

Дистрибьютор не должен разрешать другим Дистрибьюторам или клиентам использовать его или ее кредитную карту для совершения покупок в Eastway.

## **9. Бонусы**

### **9.1. Квалификации**

Дистрибьюторы зарабатывают бонусы согласно правилам Плана Вознаграждения Eastway.

В отношении ежемесячных бонусов Дистрибьютор является «Активным», когда в текущем бонусном периоде он имеет, по крайней мере, 1700 PSV. Чтобы быть активным в титуле Двухзвездного Дистрибьютора и более высоком титуле, в текущем периоде нужно иметь 3400 PSV. «Неактивный» — это термин, используемый для описания Дистрибьюторов, которые не являются Активными.

### **9.2. Выплата минимальной прибыли**

Если прибыль Дистрибьютора составляет менее 1000 рублей, выплата Дистрибьютору не производится. Вместо этого прибыль будет удержана до тех пор, пока прибыль Дистрибьютора не будет равняться 1000 рублей и более. В данной ситуации любая неоплаченная прибыль, которая ранее в целом составляла менее 1000 рублей, будет оплачена.

### **9.3. Выплата Вознаграждения**

Eastway ежемесячно выплачивает Вознаграждение в российских рублях на банковский счет Дистрибьютора (ИП или юридическое лицо), указанный в Договоре оказания услуг.

### **9.4. Корректировки в отношении возвращенной продукции или отмененным заказам**

В случае возврата продукции или отмены заказов будут применяться корректировки к объемам за текущий месяц соответствующего Дистрибьютора и его Дистрибьюторов по нижестоящей линии.

### **9.5. Конфиденциальные сведения**

Eastway будет предоставлять каждому Дистрибьютору информацию относительно организации его или ее нижестоящей линии, закупок продукции и объемов продаж. Дистрибьютор соглашается с тем, что такая информация является частной и

конфиденциальной для Eastway, что она предоставляется Дистрибьюторам в конфиденциальном порядке, а также что он или она не будут прямо или косвенно разглашать эту информацию каким-либо третьим лицам или использовать эту информацию для прямого или косвенного создания конкуренции с Eastway. Дистрибьютор и Eastway соглашаются с тем, что, если бы не данная договоренность о конфиденциальности и неразглашении, Eastway не стала бы предоставлять Дистрибьютору вышеописанную конфиденциальную информацию.

#### **9.6. Отсутствие гарантии получения дохода**

Eastway не дает никакой гарантии и не делает никакого заявления относительно успеха или размера дохода, который Дистрибьютор сможет получить от своего бизнеса.

#### **9.7. Ограничение убытков**

До разрешенной законом степени Eastway и ее должностные лица, директора, сотрудники, другие представители и Дистрибьюторы не несут ответственность за, и Дистрибьютор настоящим освобождает перечисленных лиц от ответственности и отказывается от любой претензии по поводу потери прибыли, непредвиденных, фактических, косвенных или типичных убытков, которые могут возникнуть из любого требования, касающегося исполнения, неисполнения обязанностей компании, ее действия или упущения касательно деловых отношений или других вопросов между любым Дистрибьютором и Eastway, независимо от того, основано это на договоре, на деликте или строгой ответственности. Кроме того, настоящим достигнута договоренность о том, что любые причиненные Дистрибьютору убытки не должны превышать и настоящим четко ограничиваются суммой непроданной Eastway продукции, находящейся в пригодном для перепродажи состоянии, а также любых причитающихся Дистрибьютору бонусов.

### **10. Споры и дисциплинарные меры**

#### **10.1. Дисциплинарные взыскания**

Eastway сохраняет за собой право применить дисциплинарные меры к Дистрибьюторам, нарушающим какое-либо положение правил и порядка работы Eastway, сроки и условия Дистрибьюторского Соглашения, а также План Вознаграждения Eastway, включая любое незаконное, мошенническое, вводящее в заблуждение или неэтичное деловое поведение.

Действия Eastway могут включать в себя одну и более из перечисленных далее дисциплинарных мер:

- a. Письменные предупреждения.
- b. Требование от Дистрибьютора незамедлительно предпринять корректирующие меры.
- c. Штрафы, которые могут налагаться сразу, либо быть отсрочены для выплаты из заработка будущих бонусов.
- d. Приостановка заработка с одного и более бонусных периодов.
- e. Приостановка всех прав и привилегий статуса Дистрибьютора на определенный период времени.
- f. Запрет Дистрибьютору размещать заказы на предлагаемые Eastway продукцию или услуги.

- g. Запрет Дистрибьютору спонсировать новых Дистрибьюторов, связываться с нынешними Дистрибьюторами или посещать встречи Дистрибьюторов.
- h. Переназначение во всей или части организации Дистрибьютора по нижестоящей линии.
- i. Восстановление с условиями или ограничениями.
- j. Прекращение действия Дистрибьюторского Соглашения с Eastway.
- k. Другие санкции, которые по решению Eastway определено и справедливо компенсируют ущерб, возникший частично или исключительно в результате нарушения Дистрибьютором условий Дистрибьюторского Соглашения
- l. Судопроизводство с целью материальной компенсации или средств судебной защиты по праву справедливости.

В случае аннулирования Дистрибьюторского Соглашения Дистрибьютор не имеет право на получение какого-либо заработка, в котором ему было отказано в течение периода расследования.

Дистрибьютор, к которому применены дисциплинарные меры, вправе обжаловать санкцию, обратившись в Апелляционную коллегию Eastway. Апелляционная жалоба должна быть оформлена в письменном виде и получена Eastway в течение 15 дней со дня выдачи уведомления о взыскании.

## **10.2. Конфликты**

При возникновении у Дистрибьютора конфликтов или проблем с другим Дистрибьютором, Дистрибьютор должен сначала обратиться за помощью к своему спонсору-наемщику или к другому Дистрибьютору в его вышестоящей линии. Если проблема не может быть решена с помощью спонсора-наемщика, Дистрибьютор может связаться с Eastway, подготовив письмо с разъяснением проблемы, которую Eastway должен рассмотреть и определить соответствующие меры.

В случае невозможности разрешения проблемы вопрос направляется Апелляционной коллегии Eastway для окончательного рассмотрения и разрешения.

## **10.3. Порядок разрешения споров**

Апелляционная коллегия Eastway занимается рассмотрением апелляционных жалоб Дистрибьюторов в отношении дисциплинарных мер, а также рассмотрением споров между Дистрибьюторами, которые не могут решить сотрудники Eastway.

Для решения вопросов взысканий Дистрибьюторы вправе письменно потребовать от Апелляционной коллегии Eastway слушания дела по телефону или лично в течение 15 дней со дня выдачи уведомления о взыскании Eastway. Если Апелляционная коллегия Eastway не получит требование о рассмотрении жалобы в течение 15 дней со дня выдачи уведомления о взыскании, применение взыскания является окончательным.

Если Дистрибьютор захочет обжаловать решение Eastway относительно спора между Дистрибьюторами, Дистрибьютор вправе письменно потребовать от Апелляционной коллегии Eastway слушания дела по телефону или лично в течение 15 дней со дня выдачи письменного решения Eastway. Если Апелляционная коллегия Eastway не получит

требование о рассмотрении жалобы в течение 15 дней со дня выдачи решения Eastway, решение является окончательным.

Апелляционная коллегия Eastway по своему усмотрению решает, какие споры будут заслушаны. Если Апелляционная коллегия Eastway согласна провести слушание, то такое слушание дела проводится в течение 30 дней после получения требования об этом. Апелляционная коллегия Eastway должна получить все доказательства не позднее, чем за семь дней до даты слушания.

Дистрибьютор несет ответственность за все расходы, понесенные при проведении слушания, в т. ч. присутствие каких-либо приведенных Дистрибьютором свидетелей.

Когда спор Дистрибьютора рассматривает Апелляционная коллегия Eastway, Дистрибьютор соглашается с тем, что никакое другое средство судебной защиты или судебное преследование не допускается во время и после рассматриваемой Апелляционной коллегией Eastway претензии.

#### **10.4. Судебный процесс**

Любой судебный процесс относительно соглашений между Дистрибьюторами и Eastway проводится в арбитражном суде г. Владивостока. Настоящие правила, а также все соглашения Eastway и ее Дистрибьюторов, регламентируются законодательством Российской Федерации и являются обязательными для правопреемников обеих сторон.

Eastway вправе путем подачи уведомления прекратить действие Дистрибьюторского Соглашения любого Дистрибьютора, который, находясь в статусе Дистрибьютора, подает любой судебный иск, возбуждает судопроизводство либо склоняет или провоцирует какой-либо правительственный орган на предъявление любого иска против Eastway, любых филиалов или дочерних компаний, что Eastway по своему собственному усмотрению сочтет это как не имеющее правового основания или причины как таковой.

#### **10.5. Регламентирующее законодательство, юрисдикция и место рассмотрения дела**

Юрисдикция и место рассмотрения любого дела находится на территории Российской Федерации, если законы юрисдикции, в которой проживает Дистрибьютор, четко не требуют применимости законов такой юрисдикции.

### **11. Бездействие и аннулирование**

#### **11.1. Действие аннулирования**

Пока Дистрибьютор выполняет условия Дистрибьюторского Соглашения, в т. ч. настоящие Правила бизнеса, Eastway выплачивает бонусы в соответствии с Планом Вознаграждения Eastway.

Заработанные Дистрибьютором бонусы представляют собой полное Вознаграждение за деятельность Дистрибьютора по стимулированию продаж и деятельности, связанной с осуществлением продаж, такой как создание торговой организации по нижестоящей линии.

«Аннулирование» — это потеря всех прав и привилегий статуса Дистрибьютора. Такие права включают в себя право продавать продукцию и услуги Eastway, право получать будущие бонусы и другой доход от личных продаж и продаж других лиц по нижестоящей линии Дистрибьютора, права использовать ранее одобренную рекламу, а также право представлять себя как Дистрибьютора Eastway.

«Аннулирование» может произойти по следующим причинам:

- a. Бездействие в течение 12 последовательных месяцев. Дистрибьюторы, имеющие в календарном месяце менее 1700 очков Объема Личных Продаж (PSV), считаются «неактивными». Чтобы оставаться Дистрибьютором Eastway, необходимо быть активным, зарабатывая хотя бы 1700 очков PSV в месяц, по крайней мере, один раз каждые 12 месяцев подряд.
- b. Добровольное аннулирование деятельности Дистрибьютора.
- c. Недобровольное аннулирование деятельности Дистрибьютора.

В случае аннулирования деятельности Дистрибьютора бывший Дистрибьютор больше не имеет права, правового титула, права притязания или имущественного права на продажи, бонусы или другой доход от деятельности Дистрибьютора, которую он или она вели.

Первый уровень нижестоящей линии аннулированного Дистрибьютора (Дистрибьюторов) смещается и перемещается под первого спонсора вышестоящей линии.

### **11.2. Аннулирование по причине бездействия в течение 12 месяцев**

Дистрибьютор добровольно аннулирует свое Дистрибьюторское Соглашение, когда он или она не набирают хотя бы 1700 очков PSV в месяц, по крайней мере, один раз каждые 12 месяцев подряд.

### **11.3. Недобровольное аннулирование**

В случае необходимости Eastway может аннулировать Дистрибьюторское Соглашение. Нарушение Дистрибьютором любого из условий Соглашения, включая внесенные Eastway поправки, либо нарушение федеральных, государственных или местных законов, уставов или постановлений, касающихся деятельности Eastway, могут стать причиной одной и более санкций, перечисленных в разделе 10.1., включая недобровольное аннулирование Дистрибьюторского Соглашения.

В случае серьезных нарушений Дистрибьютором, Eastway сохраняет за собой право обращаться в суд, в т. ч. требовать компенсацию расходов, гонораров адвоката и судебных издержек, случившихся по причине нарушений, а также искать судебной защиты и другие средства компенсации убытков.

При наличии основания для аннулирования Дистрибьюторского Соглашения Eastway отправляет Дистрибьютору заказным письмом уведомление по адресу, указанному в его регистрационных данных. После получения такого уведомления Дистрибьютор должен незамедлительно прекратить всю деятельность Дистрибьютора, в т. ч. удалить любые веб-сайты, способствующие продвижению бизнеса Дистрибьютора, а также удалить любую печатную, радио, телевизионную рекламу или рекламу на веб-сайте.

Если Дистрибьютор решает обжаловать недобровольное аннулирование, Eastway должен

получить письменную жалобу в течение 15 дней после получения Дистрибьютором уведомления об аннулировании. Если Eastway не получает письменную жалобу в течение такого установленного срока, решение Апелляционной коллегии Eastway является окончательным.

Апелляционная коллегия Eastway своевременно рассмотрит жалобы и ответит Дистрибьютору об окончательном решении. Если недобровольное аннулирование не отменено, датой вступления в силу такого аннулирования будет считаться дата оригинального уведомления об аннулировании, которое Eastway подает Дистрибьютору.

#### 11.4. Добровольное аннулирование

Дистрибьютор имеет право в любое время и по любой причине аннулировать свое Дистрибьюторское Соглашение. Требование об аннулировании Дистрибьюторского Соглашения необходимо предоставлять в письменной форме; в требовании следует указать идентификационный номер, полное имя/название, адрес, имя/название печатными буквами Дистрибьютора и подпись.

#### 11.5. Повторная подача заявления

Принятие любого нового заявления от аннулированного Дистрибьютора или заявления любого члена семьи аннулированного Дистрибьютора производится по собственному усмотрению Eastway, и такое заявление может быть отклонено.

В случае, когда законы об аннулировании противоречат данной политике, применяется соответствующий закон.

## 12. Определения терминов

**Активный** — термин, используемый для описания Дистрибьютора, у которого, по крайней мере, 1700 PSV за текущий комиссионный период. Чтобы быть активным с титулом Двухзвездного Дистрибьютора и более высоким титулом, необходимо иметь 3400 PSV за текущий комиссионный период.

**Даунлайн** (нижестоящая линия) — термин, используемый для описания Дистрибьюторов, лично спонсируемых каким-либо Дистрибьютором и всеми Дистрибьюторами, спонсируемыми ими, и т. д...

**Спонсор-наемщик** — термин, используемый в отношении Дистрибьютора, предоставляющего возможность найма/регистрации нового Дистрибьютора. Спонсор получает статус спонсора-наемщика при подаче заявления нового Дистрибьютора. Новый Дистрибьютор лично приглашается/нанимается своим спонсором-наемщиком.

**Неактивный** — термин, используемый для описания Дистрибьюторов, у которых в текущий комиссионный период (PSV) не составил, по крайней мере, 1700.

**«Нога»** — термин, используемый для описания лично нанятого Дистрибьютора и всех его Дистрибьюторов по нижестоящей линии.

**Уровень** — термин, используемый для описания иерархических отношений между Дистрибьюторами.

**Титул, оплачиваемый как...** — это высший титул, требования которого выполняет Дистрибьютор за комиссионный период. Титул, оплачиваемый как..., может совпадать с или быть ниже титула Дистрибьютора. Выплаты всем Дистрибьюторам производятся в соответствии с их Титулом, оплачиваемым как...

**Лично нанятый** — термин, используемый для описания отношений между Дистрибьютором и лицом, которое было названо спонсором при подаче Дистрибьютором заявления. Дистрибьютора лично нанимает его Спонсор-наемщик. Отношения личного найма не меняются.

**Лично спонсированный** — термин, используемый для описания отношений между Дистрибьютором и лицом, находящимся на тот момент непосредственно над ним по вышестоящей линии. Если отношения между Дистрибьютором и его спонсором-наемщиком не меняются, то вследствие деактивации спонсор Дистрибьютора может поменяться. Таким образом, Дистрибьютора может лично спонсировать один Дистрибьютор, несмотря на то, что он был лично нанят другим Дистрибьютором. Дистрибьютора лично спонсирует лицо, находящееся на тот момент непосредственно над ним по вышестоящей линии.

**Объем Личных Продаж (PSV)** — представляет собой общий Бонусный Объем, кредитованный Дистрибьютору в календарном месяце из размещенных Дистрибьютором заказов.

**Прибыль от розничной продажи** — термин, используемый в отношении доходов, полученных в результате покупки Дистрибьютором продукции по Дистрибьюторской цене и последующей продажи по более высокой цене (например, рекомендуемой розничной цене).

**Объем Продаж (SV)** — это базис, по которому выплачиваются бонусы. Объем Продаж также представляет собой базис, по которому оцениваются квалификации титулов и требования по деятельности. Комиссионные продажи образуют SV.

**Спонсор** — термин, используемый в отношении текущего спонсора (непосредственно «аплайн») Дистрибьютора. Если спонсор Дистрибьютора меняется ввиду прекращения деятельности (деактивации) спонсора, спонсор-наемщик не меняется. Дистрибьютор лично спонсируется своим текущим спонсором.

**Аплайн** (вышестоящая линия) — термин, используемый для описания Дистрибьютора, который является спонсором Дистрибьютора, его спонсора и всех спонсоров таких спонсоров до самой вершины, а также Компания.

**Титул** — указывает на самое высокое положение, приобретенное по Плану Вознаграждения, если титул Дистрибьютора не был понижен. Если Дистрибьютору с титулом выше Дистрибьютора не производится выплата по уровню его или ее титула в течение 6 месяцев подряд, титул такого Дистрибьютора понижается до такого высшего титула, требования которого Дистрибьютор выполняет в течение 6-месячного периода. Новый титул действителен с первого дня следующего периода выплаты бонусов.